

PEMBUATAN APLIKASI ECOMMERCE, PACKAGING DESIGN DAN MANAJEMEN PEMASARAN UNTUK USAHA KULINER KOTA BATAM

Muhammat Rasid Ridho

Jurusan Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Komputer, Universitas PuteraBatam

Pastima Simanjuntak

Jurusan Teknik Informatika, Fakultas Teknik dan Komputer, Universitas Putera Batam, p.lastia@gmail.com

Desrini Ningsih

Jurusan Manajemen, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, Universitas Putera Batam

Abstrak

Usaha kuliner sangat berkembang di Kota Batam, terlebih lagi mayoritas masyarakat merupakan pekerja. Karena tidak punya waktu untuk memasak, warga lebih suka membeli makanan diluar sambil bersantai dengan keluarga. Permintaan semakin banyak, semakin banyak juga dibuka usaha usaha di bidang kuliner ini, sehingga persaingan dalam berjualan bertambah berat. Kedua mitra cake tape nona dan toteles donuts masih belum mempunyai aplikasi ecommerce, belum mempunyai packaging design dan pemasaran masih kurang. Tujuan dari kegiatan ini adalah membuat aplikasi ecommerce, membuat packaging design dan melakukan pemasaran produk. Ecommerce menjadi salah satu solusi untuk meningkatkan citra positif kepada masyarakat Kota Batam. Desain pengemasan (packaging design) yang menarik menjadi perhatian sendiri bagi pembeli. Rasa memang menentukan pembelian kembali, dengan tampilan yang cantik diharapkan akan menambah nilai positif di mata pelanggan dengan membuat bentuk yang unik serta print layout yang berbeda. Faktor ekonomis dengan mencari agar pengemasan tidak membutuhkan biaya yang mahal. Manajemen pemasaran dengan memberikan pembinaan untuk dapat mempertahankan kelangsungan usaha serta tetap memperhatikan kepuasan pembeli. Hasil pelaksanaan kegiatan ini sudah membuat web kedua mitra, sudah membuat packaging design dan sudah melakukan pembinaan pemasaran.

Kata Kunci: Aplikasi Ecommerce, Packaging Design, Manajemen Pemasaran

Abstract

Culinary business is very developed in the City of Batam, especially the majority of the community is workers. Because not have no time to cook, citizens prefer to buy food outside while relaxing with the family. Demand more and more, more and more are also opened businesses in the culinary field, so the competition in selling gain weight. Both partners cake tape miss and toteles donuts still does not have an ecommerce, not to have the packaging design and marketing is still lacking. The purpose of this activity is to create an ecommerce, create packaging design and marketing of products. Ecommerce into one solution to improve a positive image to the community of Batam. The design of the packaging (packaging design) exciting the attention of his own for the buyer. Taste indeed determine the purchase back, with a pretty look is expected to add a positive value in the eyes of the customer by creating a unique form as well as print different layouts. The factor of economic with looking so packaging does not need the expensive cost. Marketing management by providing coaching to be able to maintain business continuity as well as remain attentive to the satisfaction of the buyer. The results of these activities are already making a second web of partners, is already making packaging design and development marketing.

Keywords: Ecommerce, Packaging Design, Marketing Management

PENDAHULUAN

Tahun 2009 *Cake Tape Nona* mulai dirintis dan *Cake Tape Nona* mempunyai slogan 'Rasakan Bedanya' untuk menarik pembeli. *Cake Tape Nona* dari Batam ini juga menjadi salah satu oleh-oleh buah tangan, sehingga tidak heran baik dari Warga dari Kota Tanjungpinang membeli *Cake tape* disini. Selain harganya terjangkau *Cake Tape*

Nona juga menyediakan layanan Delivery Order khusus Kota Batam. Usaha ini telah mendapatkan sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan ijin P-IRT. Sehingga pembeli tidak pernah meragukan lagi produk dari Cake Tape Nona ini.

Masalah yang dihadapi diantaranya masalah promosi. *Cake Tape Nona* dikenal selain dari mulut ke mulut dikenalkan juga melalui sosial media Facebook. Promosi terus dilakukan tetapi belum mempunyai *Website* resmi. Dari wawancara yang kami lakukan pernah juga promosi melalui radio. Permasalahan berikutnya tentang masalah kemasan yang terlihat berbeda dengan yang lain mereka memesan kotak untuk kue harus ke Cimahi. Dengan pemesanan yang harus dalam jumlah banyak dan dengan pilihan yang terbatas dan ongkos kirim dari Cimahi ke Batam yang mahal.

Persoalan tenaga *temporary* belakangan ini muncul. Jika pemesanan diluar kapasitas produksi dan permintaan banyak maka tenaga sementara harus dicari. Dari wawancara yang kami lakukan dengan pemilik *Cake Tape Nona*, beliau cerita pernah hanya tidur tiga jam sehari karena banjir orderan. Masalah lain masih banyak diantaranya tentang modal serta perputaran uang. Peralatan masak kue yang belum lengkap seperti oven dengan kapasitas besar, mixer yang bisa mengadon dalam jumlah banyak.

Mitra kedua dengan *Toteles Donuts*, produk utama dari *Toteles donuts* adalah donat dengan bahan kentang dengan ukuran mini yang memiliki rasa dan tekstur yang berbeda dari donat kentang lainnya. Selain rasa donat yang enak dan selalu membuat pembelinya ketagihan. Stand gerobak yang digunakan juga sangat unik. Para pembelipun dapat berfoto selfie bersama donatnya ataupun gerobaknya. Harga yang ditawarkanpun sangat terjangkau, donat ini dijual per kemasan yang berisi 10 buah donat dengan harga sepuluh ribu rupiah saja. Untuk menarik pembeli *Toteles Donut* mempunyai slogan “Donut Selfie”. Pemilik usaha ini bernama Risyanto, memulai sebuah usaha *Toteles Donuts* hanya membutuhkan dana kurang dari dua juta untuk membuka usaha donat tersebut. Pemilik dari *Toteles Donuts* ini sendiri merupakan anak muda berumur dua puluh lima tahun yang tertarik pada bidang kuliner dan berupaya untuk berwirausaha dan mandiri dan sekarang sudah terbukti memang sudah mandiri.

Masalah yang dihadapi pada *Toteles Donuts* diantaranya masalah promosi, walaupun beberapa promosi menggunakan sosial media namun *Website* resminya belum ada. Sebenarnya produknya tidak hanya donut saja, tetapi cookies dengan 17 macam untuk kue lebaran serta ada juga untuk souvenir seperti untuk ulang tahun atau pernikahan. Penjelasan produk donut ini hanya ada di sosial media, banyak pelanggan tidak mengetahui detail semua produk dari *Toteles Donuts* ini. Kemasan juga masih ala kadarnya, hanya membeli kemasan standar yang dapat di beli di toko kue, sehingga nilai uniknya belum begitu terlihat. Permasalahan manajemen keuangan juga masih terbatas dan pada saat melakukan wawancara, penyusunan masih belum rapi, belum sempat belajar karena disibukan dengan pesanan kue yang banyak.

Tujuan dari kegiatan yang dilaksanakan pada kedua mitra tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pembuatan *Website* resmi untuk promosi.
Keperluan *branding* sebuah produk kedua mitra menginginkan aplikasi ecommerce yang berisi semua produk dan detail deskripsinya. Mereka juga menginginkan agar pelanggan pelanggannya mendapatkan informasi terbaru tentang produk kulinernya. Terutama produk yang sesuai dengan *timing*-nya seperti kue lebaran, kue natal atau *event* lainnya.
2. Pembuatan Desain Kemasan.
Kedua mitra menginginkan produk kulinernya memiliki kemasan yang menjual, sehingga mempengaruhi keputusan pembelian dari pelanggannya. Dengan kemasan yang unik atau berbeda dengan yang lainya tetapi juga harus mempertimbangkan harga.
3. Pembinaan Manajemen Pemasaran.
Pada saat wawancara kedua mitra menginginkan pembinaan berkaitan dengan manajemen pemasaran seperti cara menganalisa, cara perencanaan program pemasaran, cara pelaksanaannya serta evaluasi program-program yang telah ditetapkan sebelumnya.

Manfaat dari kegiatan yang dilaksanakan pada kedua mitra tersebut adalah sebagai berikut:

1. Dengan dibuatkannya website untuk kedua mitra maka akan memudahkan dalam hal pemesanan kue.
2. Dengan adanya pembuatan desain packing maka membuat kemasan semakin menarik perhatian para pelanggan.
3. Dengan adanya manajemen pemasaran maka akan mempermudah kedua mitra dalam memasarkan produk kepada para pelanggan.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan selama 7 bulan, dari bulan April 2018 sampai dengan Oktober 2018 di Kota Batam. Sasaran kegiatan adalah kedua mitra antara lain Cake Tape Nona berlokasi di Perum. Jupiter C8 No.9, Marina Kecamatan Batuaji Batam dan Toteles Donuts berlokasi di Mustafa Plaza, Kurnia Djaya Alam, Batam Center, Provinsi Kepri. Metode pelaksanaan kegiatan serta penjelasan tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan sebagai berikut:

Tahap Persiapan

Pada tahapan ini identifikasi masalah yang akan dijadikan bahan analisa. Adapun kebutuhan dari mitra adalah sebagai berikut:

1. Belum punya website resmi untuk promosi.
Untuk keperluan branding sebuah produk kedua mitra menginginkan aplikasi *ecommerce* yang berisi semua produk dan detail deskripsinya.
2. Belum memiliki desain Kemasan.
Kedua mitra ingin produk kulinernya memiliki kemasan yang menjual, sehingga mempengaruhi keputusan pembelian dari pelanggannya.
3. Manajemen Pemasaran masih kurang.
Kedua mitra menginginkan pembinaan berkaitan dengan manajemen pemasaran yang baik.

Tahap Pelaksanaan

Untuk tahapan pelaksanaan pada kegiatan ini terdiri dari beberapa tahapan antara lain:

1. Kegiatan permasalahan *Website* resmi
Berikut ini adalah daftar kegiatan yang dilakukan:
 - Pembelian nama domain untuk kedua mitra.
 - Pemesanan hosting untuk penyimpanan aplikasi *ecommerce*.
 - Pemilihan CMS yang cocok dengan masing masing usaha mitra.
 - Pemasangan CMS pada hosting yang sudah dipesan.
 - Pemesanan template yang berbayar agar tampilan lebih menarik.
 - Pelatihan kepada kedua mitra untuk mengelola aplikasi *ecommerce*.
 - Pelatihan cara upload konten, gambar produk, deskripsi, harga dan tampilan yang mereka inginkan.
 - Pemasangan aplikasi *chatonline* di aplikasi *ecommerce* dengan tawk.to.
 - Pelatihan penggunaan aplikasi *chat* untuk menambah pelayanan kepada pelanggan yang akan membeli atau bila ada pertanyaan lain mengenai produk.
 - Pelatihan agar terhindar dari hacker.
 - Pelatihan cara meng-*backup* data dari hosting.
 - Pelatihan SEO, agar *Website* dari kedua mitra populer di mata search engine (misalnya Google)
2. Kegiatan permasalahan *packaging design*
Berikut ini adalah daftar kegiatan yang dilakukan:
 - Penyiapan logo yang sudah ada.
 - Spesifikasi produk dan deferenisiasi produk.
 - Analisis fitur kemasan VIEW (Visibility, Information, Emotion Appeal, Workibility)
 - *Brand Positioning*, memposisikan produk mitra sebagai dessert spesial yang berkualitas, menyenangkan dan dapat dijadikan sebagai alternatif hadiah.
 - *Brand Identity*, Identitas merek yang akan ditampilkan pada kemasan.
 - Pencarian alternatif gambar atau ilustrator.
 - Pemilihan Jenis *font*/Tipografi.
 - Penentuan warna.
 - Penentuan komposisi / tataletak.
 - Pemilihan bahan material.
 - Penjaringan ide dari bentuk kemasan.
 - *Finishing*.

3. Kegiatan permasalahan manajemen pemasaran

Berikut ini adalah daftar kegiatan yang dilakukan:

- Pelatihan pemilihan pasar jika memang perlu diulang kembali,
- Pelatihan perencanaan produk bila memungkinkan untuk memperbanyak varian,
- Pelatihan penetapan harga yang tepat,
- Pengkajian ulang sistem distribusi,
- Pelatihan komunikasi pemasaran/ promosi.

Tahap Akhir Kegiatan

Pada tahapan akhir ini dilakukan kegiatan observasi dan evaluasi. Observasi dilakukan terhadap kendala-kendala, kekurangan-kekurangan, dan kelemahan-kelemahan yang muncul dalam proses penggunaan aplikasi. Evaluasi dilakukan terhadap penggunaan aplikasi ecommerce, pembuatan design pemasaran dan pemasaran produk yang dilakukan.

Analisis data dalam kegiatan ini dilakukan terhadap kedua mitra kegiatan yaitu Cake Tape Nona dan Toteles Donuts. Analisis data ini dilakukan untuk menjelaskan mengenai pembuatan website, pembuatan packing desain dan manajemen pemasaran. Terdapat beberapa kriteria dalam penentuan keberhasilan dari kegiatan ini diantaranya adalah kedua mitra mampu memahami dan bisa menunjukkan bahwa 70% kedua mitra mau dan mampu memahami materi secara umum.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan dari kegiatan pengabdian yang dilaksanakan sebagai berikut:

Persiapan Kegiatan

Persiapan kegiatan ini terdiri dari beberapa kali pertemuan dengan pihak kedua mitra untuk membahas teknis kegiatan. Rincian persiapan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- Tim pengabdian dengan kedua mitra melakukan pertemuan awal dengan meminta kesediaan waktu dan alokasi peserta di lokasi pengabdian yaitu di Batam Centre dengan maksud penyampaian tujuan kegiatan dan kesepakatan waktu pelaksanaan kegiatan.
- Tim pengabdian melakukan rapat terkait dengan kegiatan yang dilaksanakan pada tanggal Maret 2018 yang menghasilkan rancangan acara kegiatan secara urut (run-down) beserta pembagian tanggungjawab dan juga rapat anggaran belanja untuk menunjang kelancaran kegiatan.
- Pertemuan kedua dengan kedua mitra dilaksanakan pada Bulan April 2018 untuk mensepakati rancangan kegiatan yang sudah di susun oleh tim pengabdian.
- Pertemuan ketiga meliputi pelaksanaan kegiatan yang diikuti oleh kedua mitra yakni Cake Tape Nona dan Toteles Donuts pada bulan Mei 2018 yang membahas mengenai pembuatan Website
- Pertemuan keempat meliputi pelaksanaan kegiatan yang diikuti oleh kedua mitra yakni Cake Tape Nona dan Toteles Donuts pada bulan Mei 2018 yang membahas mengenai pembuatan packing desain.
- Pertemuan kelima meliputi pelaksanaan kegiatan yang diikuti oleh kedua mitra yakni Cake Tape Nona dan Toteles Donuts pada Bulan Juni 2018 yang membahas mengenai manajemen pemasaran.

Tahap Pelaksanaan

Pembuatan Aplikasi Ecommerce yang dilaksanakan sudah selesai. Berikut ini adalah daftar kegiatan yang sudah dilakukan:

- Pembelian nama domain untuk kedua mitra.
Tim pengabdian sudah membicarakan tentang nama domain yang akan dipakai. Kami sudah mensepakati nama domainnya yaitu: <https://Caketapenona.com/> untuk mitra Cake Tape Nona dan <http://totelesbakehouse.com/> untuk mitra Toteles. Domain kami belanjakan untuk satu tahun. Jadi tahun berikutnya mereka yang akan memperpanjang.
- Pemesanan hosting untuk penyimpanan aplikasi ecommerce.
Dengan pertimbangan yang ada kami memilih : <https://www.hawkhost.com/> sebagai tempat penyewaan hosting.



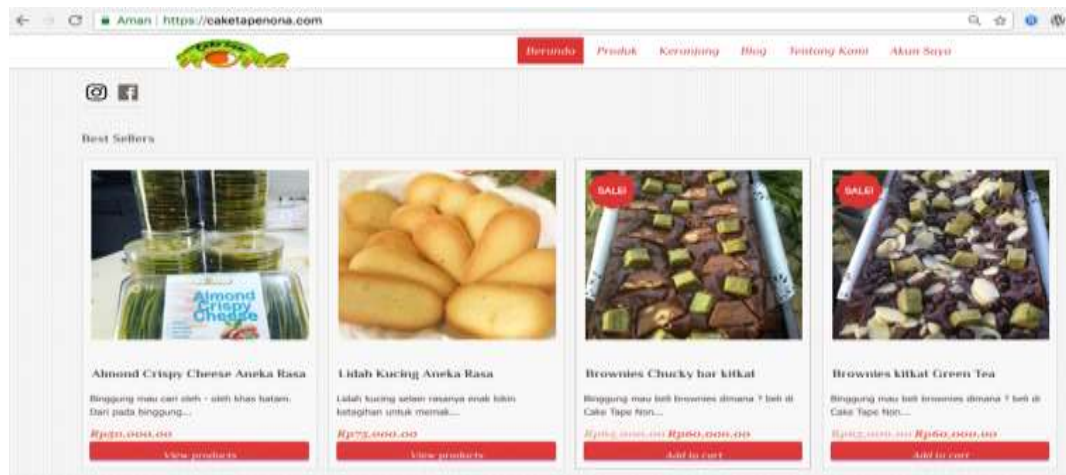
Gambar 1. Tempat penyewaan hosting.

- Pemilihan CMS yang cocok dengan masing masing usaha mitra.
Content Management System yang kami pakai adalah Wordpress. Kami mengutamakan kemudahan dalam memelihara, sehingga diharapkan kedua mitra dapat secara mandiri dapat mengelolanya. Selain *free* wordpress mudah untuk dikustomisasi dan menyediakan banyak theme dan plugin. Wordpress juga mendukung proses pembuatan kategori. Mendukung multi bahasa, kami gunakan Bahasa Indonesia.
- Pemasangan CMS pada hosting yang sudah dipesan.
CMS sudah di pasang dihosting yang sudah kami belanjakan.
- Pemesanan template yang berbayar agar tampilan lebih menarik.
Kami belanjakan template sesuai mitra. Kami tawarkan beberapa template *Website*, dan mereka memilihnya. Tim Pengabdian membelajarkan templatennya di themeforest.

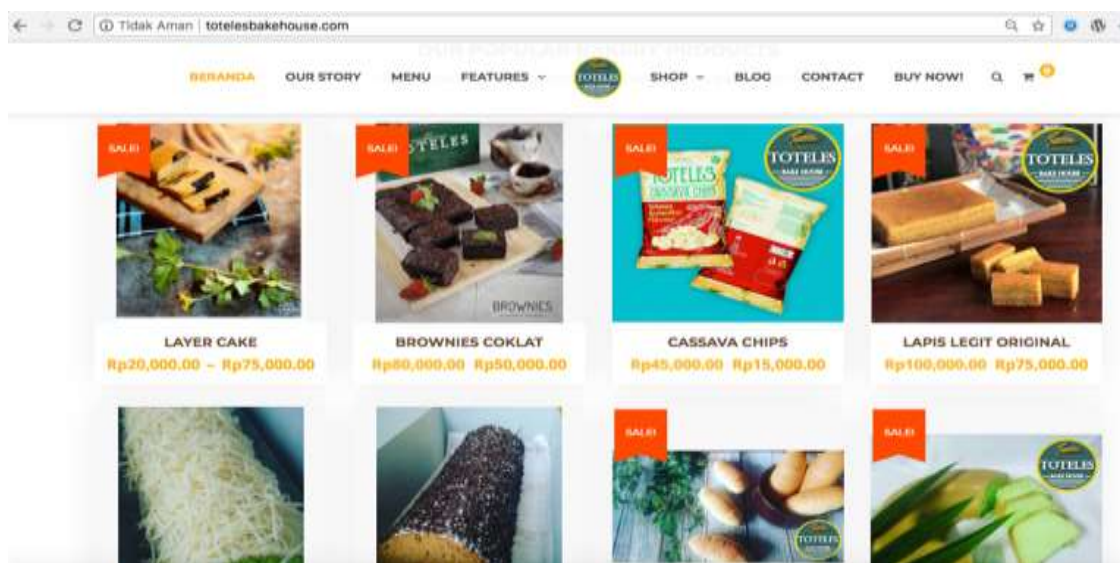


Gambar 2. Tempat pembelian template

- Pelatihan kepada kedua mitra untuk mengelola aplikasi ecommerce.
Untuk mempermudah dalam ecommerce, tim pengabdian menambahkan plugin Woocommerce di dalam CMS. Woocommerce memiliki dukungan forum yang banyak sehingga jika mitra mengalami kesulitan, mitra akan mudah memperoleh banyak jawaban dan juga banyak masukan. Selain itu memiliki banyak tambahan plugin guna kebutuhan toko online dan mudah untuk dikembangkan dan juga dikustomisasi agar menarik dan banyak dikunjungi pelanggan mitra.
- Pelatihan cara upload konten, gambar produk, deskripsi, harga dan tampilan yang mereka inginkan.
Kedua mitra menggunakan template yang berbeda. Jadi kami membina di waktu dan tempat yang berbeda juga. Agar fokus di setiap permasalahan kedua mitra. Berikut ini hasil sementara aplikasi ecommerce yang telah tim pengabdian dan mitra secara bersama.



Gambar 3. Website Cake Tape Nona



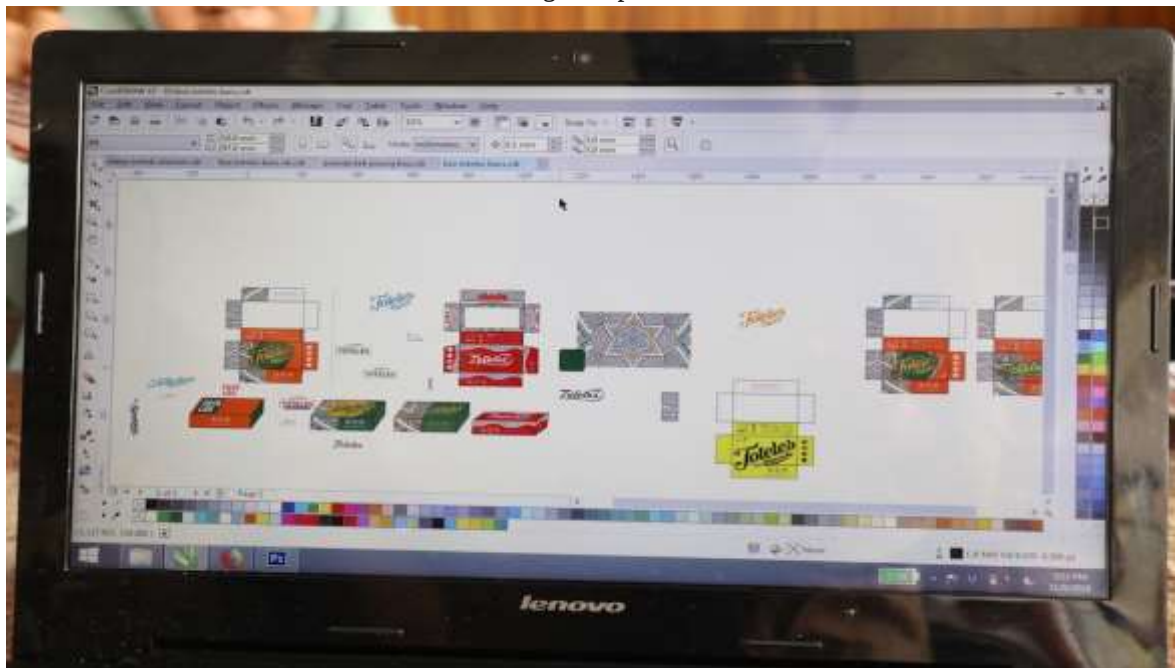
Gambar 4. Website Toteles Bake House

Pembuatan *Packaging Design* dari kegiatan yang telah dilakukan:

- Penyiapan logo yang sudah ada.
- Spesifikasi produk dan deferensiasi produk.
- Analisis fitur kemasan VIEW (*Visibility, Information, Emotion Appeal, Workability*)
- Brand Positioning, memposisikan produk mitra sebagai dessert spesial yang berkualitas, menyenangkan dan dapat dijadikan sebagai alternatif hadiah.
- Brand Identity, Identitas merek yang akan ditampilkan pada kemasan.
- Pencarian alternatif gambar atau ilustrator.
- Pemilihan Jenis font/Tipografi.
- Penentuan warna.



Gambar 5. Konsultasi dengan Bapak Adrian Yudha Perdana.



Gambar 6. Tampilan Packaging Design Toteles Donuts



Gambar 7. Tampilan Packaging Design Cake Tape Nona

Kegiatan Manajemen Pemasaranyang telah dilakukan:

- Pelatihan pemilihan pasar
- Pelatihan perencanaan produk bila memungkinkan untuk memperbanyak varian,
- Pelatihan penetapan harga yang tepat,



Gambar 8. Dokumentasi pengabdian kepada kedua mitra.



Gambar 9. Pemasaran Melalui Media Koran.

Tahap Akhir

Selama proses pembuatan aplikasi web, pembuatan packing desain dan manajemen pemasaran, tim pengabdian secara rutin melakukan proses verifikasi kepada kedua mitra untuk penyesuaian kebutuhan aplikasi yang ada sehingga diharapkan tidak ada kekeliruan dalam proses implementasi. Sebagai proses tahapan akhir tim pengabdian melaksanakan pengabdian secara rutin untuk beberapa kali pertemuan dengan kedua mitra hingga admin setiap mitra benar-benar mengerti dan paham. Untuk aplikasi yang sudah diterapkan tim pengabdian masih berkomunikasi dengan mitra untuk maintenance aplikasi.

PENUTUP

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan oleh tim pengabdian, dan berdasarkan identifikasi masalah dilapangan diperoleh kesimpulan bahwa kedua mitra sudah mempunyai aplikasi web ecommerce dan mudah dalam mengelola sebuah Aplikasi Ecommerce, karena dokumentasi aplikasi kuat. Packaging design untuk kedua mitra sudah dipakai dan bisa menyesuaikan tema dari produk dan target pasar. Manajemen pemasaran yang dilakukan sudah terbukti menghasilkan pelanggan yang bertambah banyak dan melihat kondisi yang ada, melaksanakan ide kreatif baru dan mengevaluasi hasil tindakan yang telah dilakukan.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Cake Tape Nona, Toteles Donuts, Teman dosen Univesitas Putera Batam, LPPM Universitas Putera Batam, Universitas Putera Batam dan DIKTI.

DAFTAR PUSTAKA

- Kurniati, R., Ratnawati, F., & Putra, F.P. (2018). *Penerapan Aplikasi Rencana Angsuran Pembayaran Pada Usaha Ekonomi Desa Simpan Pinjam Sungai Alam Berbasis Web*. Jurnal Panrita Abdi, 2(2), 165- 173.
- Lim, Stephanie, Bing Bedjo Tanudjaja, Daniel Kurniawan Salamoon, (2015) *Perancangan Kemasan Produk "Choco Molten" Online Bakery InstaCake Sebagai Media Promosi*, Jurnal DKV Adiwarna Vol 1 (2015), p. 1-12.
- Masnah, Hapid, Haedar. (2012) *Strategi Pemasaran Industri Kue Bagea Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di Masamba Kabupaten Luwu Utara*, Jurnal Equilibrium, Vol. 2, No. 1 2012 p. 35-39.

- Masrifah, Yohanes Suhari. (2014), *Rancang Bangun Aplikasi Ecommerce Menggunakan Framework Codeigniter (Studi Kasus Ade Batik & Handycraft)*, *DINAMIKA INFORMATIKA*, Vol.6 No. 1, Maret 2014, p. 46-53.
- Rustini, Ni Made. (2015), *Analisis Posisi Bersaing Dan Penentuan Strategi Bauran Pemasaran Untuk Meningkatkan Nilai Penjualan Pada Perusahaan Kue Pia Sinardi Baturiti*, *Juima* Vol. 5 No. 1, Maret 2015, p. 63-71
- Wibowo, Aan Tri. (2013), *Pembuatan Aplikasi E-Commerce Pusat Oleh-Oleh Khas Pacitan Pada Toko Sari Rasa Pacitan*, *IJNS – Indonesian Journal on Networking and Security*, Volume 2 No 4 - Oktober 2013, p. 62-67.
- Wan, Siti Sarah Adam, Azahar Harun, Zalina Ibrahim, (2015), *Up Scaling Malaysian Aboriginal Handicrafts of the Mah Meri Through Packaging Design, Tourism, Leisure and Global Change*, vol 2 (2015), p.183-192.

